



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අධි-ශක්ති අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරන අධ්‍යයන පීඨය

වාණිජ විද්‍යාවේදී (විශේෂ) උපාධි දෙවන වසර පරීක්ෂණය (බාහිර) -2022

2024 - දෙසැම්බර්

BCOME 2015 - අලෙවි කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : (හතරයි) 04

සියලුම ප්‍රශ්න සඳහා පිළිතුරු සපයන්න.

කාලය : පැය 03 යි

ප්‍රශ්න අංක 01

- අ. සුදුසු උදාහරණයක් සමඟ අලෙවි කළමනාකරණය නිර්වචනය කරන්න. (ලකුණු 05)
- ආ. "විකිණුම් සංකල්පයට වඩා අලෙවිකරණ සංකල්පය පුළුල්ය" මෙම ප්‍රකාශය සමඟ ඔබ එකඟද? ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ ඔබේ පිළිතුර පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 08)
- ඇ. "නූතන ව්‍යාපාර ලෝකයේ සමාජ අලෙවිකරණ සංකල්පය සලකා බැලීම වැදගත් වන්නේ ඇයි ද යන්න සුදුසු උදාහරණ සමඟ පැහැදිලි කරන්න? (ලකුණු 12)
(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 02

- අ. ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ අලෙවිකරණ මිශ්‍රණය නිර්වචනය කරන්න. (ලකුණු 05)
- ආ. අලෙවිකරණ මිශ්‍රණයේ ඇති අංග ව්‍යවසායකයින් විසින් තමන් ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යන කර්මාන්තයේ තරඟකාරී වාසි ලබා ගැනීමට භාවිතා කරන්නේ කෙසේද? ඔබ කැමති ඕනෑම කර්මාන්තයක් ගෙන ඔබේ පිළිතුර පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 08)
- ඇ. සමාගමක නිෂ්පාදන කළමනාකරණ න්‍යාසයට (BCG Matrix) අනුව වර්ගීකරණය කර අදාළ නිෂ්පාදන සඳහා අවශ්‍ය පරිදි උපාය මාර්ගික තීරණ ගැනීමට නිර්දේශ ඉදිරිපත් කරන්න. (ලකුණු 12)
(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 03

අ. සුදුසු උදාහරණ සහිතව අලෙවිකරණ පරිසරයේ බලවේග කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. වඩා හොඳ අලෙවිකරණ තොරතුරු පද්ධතියක් සංවර්ධනය කිරීම සඳහා පාරිසරික විශ්ලේෂණය කිරීම වැදගත් වන්නේ කෙසේදැයි පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. AI (කෘතීම බුද්ධිය) වර්තමාන ලෝකයේ අලෙවිකරුවන් විසින් අනුගමනය කරන ලද ව්‍යාපාරික මාදිලියේ විඵලවිය වෙනසක් සිදු කර ඇත. ප්‍රායෝගික උදාහරණ ගනිමින් මෙම ප්‍රකාශය විවේචනාත්මකව ඇගයීමට ලක් කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 04

අ. ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ නිෂ්පාදිත මට්ටම් කෙටියෙන් විස්තර කරන්න

(ලකුණු 05)

ආ. නිෂ්පාදිත මට්ටම් සහ නව නිෂ්පාදන මිලකරණ උපාය මාර්ග අනුගමනය කිරීම අතර සම්බන්ධය සුදුසු උදාහරණ සමඟ සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. "විවිධ නිෂ්පාදිත ජීවන චක්‍ර අවධීන්හිදී අලෙවිකරුවන් විසින් විවිධ ප්‍රවධර්න මිශ්‍ර සංරචක භාවිතා කරනු ලැබේ"

ඔබ මෙම ප්‍රකාශය සමඟ එකඟද? ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ ඔබේ පිළිතුර පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)